

年轻的富裕阶层： 谁来帮我打理财富

文 / 本刊记者 东杏

有调查机构近日公布的研究结果显示，中国城市富有阶层普遍年轻化，其中25到34岁阶段的富有者占富有阶层总人数的一半。这些人对财富管理的需求也正在日益扩大。

调查显示，这些年轻富裕阶层具有一些主要特征。首先就是高学历。富裕阶层高学历特征明显，受过高等教育者达到该阶层总人数的一半以上。其次是服务业和新兴行业富裕人数较多。主要分布在第三产业中的一些新兴行业，以及网络新经济行业。第三是掌握和运用的资源较多。这些富裕人士大多数是直接创造或掌握经济财富的企业负责人。个体户、私人企业老板、城郊农民中富有者也比较集中。此外他们还领导着消费新潮流。这一阶层的人士往往比一般消费者更明显地背离传统的消费方式，能够更快捷地领导生活新潮流。

调查结果同时表明，未来10-20年，是我国富有阶层形成的关键时期。分析人士认为，其排在最前面的，将是科技企业家、金融行业里的中高层管理者、会计师等各类社会专业人员(尤其是中介公司的专业人员)、外资企业中方管理人员(尤其是高级管理人员)等五类人士。面对这



一群体，尤其是年轻“新贵”们财富管理需求的膨胀，银行等专业财富管理机构已做好准备。

从投资理财偏好来看，富有人士主要有以下特点：首先就是注重投资股票市场。富有人士除了购买自用房产之外，大部分的资金还是运用在投资房地产与其他金融商品上，其中流动资产的比例也会随着个人财富的增加而提高。其次，与中低收入阶层的保守投资策略相比较，富有人士投资国内外股票市场的比例相对较高。随着个人财富的增多，投资在股票与债券市场的资金量会更大，相反放在银行获得利息收入或投资于共同基金的比例会相对减少。第三，更愿意将财产委托专家管理。富有人士经常把个人财产委托给高素质的信托公司或放在机构投资管理账户中。在个人投资组合中，

5%-10% 资金一般会放在风险较高的风险投资基金上。此外，为了有个舒适安逸的退休生活，超过90%的富有人士还会把一部分资金存放在个人退休金账户中。

随着富有人士财富管理需求的增加，拥有相关资格的高素质理财顾问成为富有人士争相聘用的对象。在这种新的市场环境下，包括工商银行在内的国内商业银行通过逐步扩大自己富有客户群体的外沿，培养自身向客户提供量身定做的个性化金融产品和服务，并且利用现代信息技术，尤其是网络技术建立不同的服务渠道和解决方案，以落实“以客户为中心”的经营理念。把经营策略与客户的行为、需求与目标紧密结合在一起，把个人理财业务作为今后业务发展重点，相信商业银行优质服务水平将大幅提高。■